

Schweiz. Konsum-Verein

Organ des Verbandes schweiz. Konsumvereine (V.S.K.) Basel

Redaktion: Dr. Hans E. Mühlemann
Verantwortlich für Druck und Herausgabe: Verband schweiz. Konsumvereine (V.S.K.) Basel
Erscheint wöchentlich - Basel, den 8. Juli 1950 - 50. Jahrgang - Nr. 27

Arbeitsgemeinschaft der Konsumgenossenschaften mit Spezialläden

Am 30. Juni fand in Bern die Generalversammlung dieser Arbeitsgemeinschaft statt, bei der

Betriebsvergleiche und die Einführung von Branchentagungen

im Vordergrund standen. Verwalter *Gauer* von der Konsumgenossenschaft Bern eröffnete als Präsident die Versammlung und wies darauf hin, dass gegenwärtig das Problem der *Verkaufsinstruktoren* eine grosse Rolle spiele. Nun sei es so weit, dass der V. S. K., nachdem die Schuh-Coop auf diesem Gebiet vorangegangen ist, auch für Textil- und Haushaltartikel Instruktoren einsetzen werde. Rasch wurden die statutarischen Geschäfte erledigt und Jahresbericht und Jahresrechnung sowie der Revisionsbericht genehmigt. Für das Jahr 1950 wurden die gleichen Beiträge festgelegt.

Für den vor einem Jahr als Präsident der Arbeitsgemeinschaft und nunmehr auch als Vorstandsmitglied zurückgetretenen alt Verwalter *Bachmann*, Solothurn, der seit der Gründung der Arbeitsgemeinschaft in deren Vorstand tätig war und dessen Verdienste gebührend gewürdigt wurden, wurde als Nachfolger Verwalter *A. Schmuckle*, Solothurn, gewählt.

Alt-Verwalter Bachmann seinerseits hob bei dieser Gelegenheit das gute Verhältnis, das innerhalb des Vorstandes immer bestanden habe, hervor und dankte seinen Kollegen für die Arbeit, die von allen bis dahin geleistet worden ist und wünschte der Arbeitsgemeinschaft eine gute Weiterentwicklung.

Betriebsvergleiche pro 1949

Zu diesem Punkt sprach an Stelle des verhinderten P. Seiler *H. Thuli* von der Buchhaltung des V. S. K. Die Einführung des Standardkontenplans vor allem ermöglichte die pro 1949 und vergleichsweise pro 1948 durchgeführten Betriebsvergleiche. Am vorliegenden Vergleich sind insgesamt 45 Vereine, davon 14 mit Kaufhäusern beteiligt.

Es kann festgestellt werden, dass im allgemeinen die Lager der rückläufigen Umsatzbewegung angepasst werden konnten. Es ist jedoch Pflicht der Verwalter und Abteilungsleiter, die Entwicklung aufmerksam zu verfolgen. Wichtig ist eine möglichst grosse Umsatzgeschwindigkeit, wobei man sich an die Normen halten sollte. Uebersetzte Lager, wie sie an einigen Orten vorkommen, sind immer gefährlich, weil die Marge durch Abschreibungen usw. geschmälert wird. Zu beachten ist auch das Verhältnis zwischen kalkuliertem und wirklichem Bruttoertrag. Artikel mit hoher Marge sollten forciert werden, weil sich dadurch die durchschnittliche Marge erhöht.

Besonders bedeutsam ist auch eine straffe Kostenüberwachung. Durch Lagerverminderung können die Kapitalkosten gesenkt und durch Leistungssteigerung die Personalkosten vermindert werden.

Oberstes Ziel in unserer Arbeit in den Spezialgeschäften und Kaufhäusern muss es sein, dass diese dazu mithelfen, den Gesamtertrag zu verbessern. Wir trachten danach, die Betriebsvergleiche auszubauen und zu verbessern, womit die Verwalter und Geschäftsleiter ein immer besseres Instrument zur steten Ueberwachung ihrer Spezialgeschäfte erhalten.

In der anschliessenden Diskussion hob unter anderem Geschäftsleiter *E. Horlacher* vom Lebensmittelverein Zürich hervor, dass nun für die Spezialgeschäfte eine betriebswirtschaftliche Basis vorliege. Vergleichs- und Einkaufsgruppen werden zu bilden sein. Wichtig ist dabei, dass unsere Abteilungsleiter nicht nur gute Branchenkenntnisse haben, sondern auch *wirkliche Kaufleute* sind.

Im Anschluss daran beschloss die Generalversammlung nach eingehender Aussprache, an der sich unter andern die Verwalter Gauer, Heri und Bader sowie Geschäftsleiter Horlacher und E. Stoll, Mitglied der Direktion des ACV beider Basel, und zum Schluss auch Prof. Weber beteiligten, einstimmig, in Zukunft

regelmässige Branchentagungen

abzuhalten, die regional aufgegliedert werden sollen.

Aus den

Situationsberichten,

wie sie von den Abteilungsleitern des V. S. K. und von *A. Hauert*, Mitglied der Direktion der Schuh-Coop, erstattet wurden, ging unter anderem hervor:

Schuhe: Der Lagebericht, wie er von der Schuh-Coop Ende April erstattet worden ist, ist im wesentlichen noch

heute gültig. Was die Preissituation betrifft, so ist diese sehr schwierig zu beurteilen. Von 1948 auf 1949 liessen sich Rückgänge um 12 bis 13 Prozent feststellen. Die Schweiz besitzt einen übersetzten Produktionsapparat. Es können vier Millionen Paar Schuhe mehr produziert werden als nötig sind, und auch der Detailapparat ist übersetzt, so dass immer die Gefahr von Preismanipulationen besteht. Der schweizerische Schuhexport stösst auf Schwierigkeiten, so dass man seitens derjenigen Fabriken, die früher besonders für den Export gearbeitet haben, versucht, im Inland Ersatz zu suchen.

Es ist heute schwieriger geworden «auszuweichen». Die Löhne sind durch einen Gesamtarbeitsvertrag, der soeben wieder erneuert wurde, nach unten festgelegt; die Rohwarenpreise sind eher fest, z. T. sogar steigend.

Als Ergänzung zum Bundesratsbeschluss vom Februar 1940 ist eine neue *Häutebewirtschaftung* in Kraft getreten. Es ist zwischen den Häute-Verwertungsgenossenschaften und den Gerbereien ein privatrechtlicher «Häutevertrag» abgeschlossen worden. Den Häute-Verwertungsgenossenschaften wurde neben der zehnprozentigen Exportquote für Grossviehhäute auch eine solche für Kalbfelle eingeräumt und für das erste Semester 1950 hat die EPK die Exportquote sogar auf 20 % des Anfalles von 1949 erhöht und ausserdem auch den Mehranfall gegenüber 1949 zum Export freigegeben.

Im Zusammenhang mit dieser Regelung sind Preiserhöhungen für Kalbfelle in Kraft getreten. Die Ueberwälzung dieser Aufschläge ist den Gerbereien von der EPK gestattet, so dass für Boxcalfschuhe in Zukunft eher mit höheren Preisen gerechnet werden muss.

Ein zweiter Faktor, der hier eine Rolle spielt, ist der rasche *Modewechsel*. Er bereitet uns fast grössere Sorgen als die Preise. Ständig müssen technische Umstellungen und Umschulungen vorgenommen werden. Das bedingt eine noch intensivere Lagerüberwachung.

Es zeigt sich, dass immer da, wo Spezialverkaufspersonal beschäftigt wird, weniger Abschreibungen nötig sind, weil hier eine bessere Lagerüberwachung gewährleistet ist.

Die Sommersaison 1950 ist in den Spezialgeschäften der Konsumgenossenschaften besser, als es diejenige von 1949 war. Es ist eine starke Verschiebung im Sinne des oben erwähnten Modewechsels eingetreten. Leichte modische Sommerschuhe in allen Serien sind dieses Jahr bedeutend mehr verkauft worden als letztes Jahr. Diese Verschiebung wird es notwendig machen, die Lager insbesondere für normale Strassenschuhe noch weiter zu reduzieren.

Haushaltartikel: R. Villiger, Chef der Abteilung Haushaltwaren des V. S. K., weist darauf hin, dass die *Preisfrage* bisher im Vordergrund stand. Deshalb ist auch auf diesem Gebiete die Säuberung der Lager von Restbeständen unerlässlich.

Im einzelnen ist zu sagen, dass die Buntmetallpreise bereits anzogen, wogegen der Devisenhunger des Ostens zu billigen Angeboten Ostdeutschlands führt. Stahlwaren und Bestecke gehen eher zurück, während Haushaltblechwaren um 10% teurer sind. Bei Bürsten sanken die Preise langsam. Was Zahnbürsten betrifft, so haben wir hier drei neue Typen in zwei bis drei verschiedenen Härtegraden.

Kunstkeramik aus Italien erfreut sich einer guten Nachfrage. Grafito haben wir in eingeschränkter Auswahl übernommen. Bei Leder sind die Preise eher höher, bei Plastik lässt sich ein gewisses Abflauen feststellen, was bei der Reassortierung zu grosser Vorsicht zwingt.

Die Industrie ist nicht voll ausgenützt, deshalb versucht man allenthalben Neues zu schaffen. Das führt dann dazu, dass zum Beispiel bei Porzellan und Kunstkeramik Altes liegen bleibt. Das ergibt Verluste, auch wenn die Qualität der «alten» Waren an sich gut ist.

Wir haben eine ganze Reihe von Aktionen durchgeführt, die zum Teil sehr gut gewirkt haben.

Textilwaren: Dazu äussert sich *E. Siebenmann*, Chef der Abteilung Textilwaren des V. S. K. Seit unserem Bericht Ende April hat sich die Struktur des Rohmarktes nicht geändert. Wolle steigt im Preis, Baumwolle ist fest, eher steigend. Für Nylon haben die englischen Fabriken eine Preisermässigung von 20 Prozent eintreten lassen. Fertigware ist stabil, in gewissen Warengruppen etwas rückläufig. Die Beschäftigung in der Schweiz hat eher etwas abgenommen. Fremdarbeiter sind entlassen, die Ueberzeitarbeit beseitigt worden. Unsere Importe sind verhältnismässig sehr gering.

Was die Saisonbestellungen betrifft, so sollten bei Saisonbeginn die Assortimente vollständig sein. Vielfach wird hier nicht richtig disponiert, so dass, kaum dass die Waren geliefert sind, Nachbestellungen eintreffen.

Notwendig ist eine intensive Zusammenarbeit zwischen V. S. K. und Vereinen, gerade auch bei den Aktionen.

Die Notwendigkeit zu einer Besprechung der interessanten Situationsberichte ergab sich nicht. Die an der Versammlung anwesenden Verwalter und Abteilungsleiter konnten jedoch daraus, wie vor allem auch aus den Erklärungen zu den ihnen zur Verfügung gestellten Betriebsvergleichen ausserordentlich viel lernen. Und vor allem das, dass eine *immer intensivere Zusammenarbeit* innerhalb unserer Bewegung notwendig ist. Nur dann wird es möglich sein, dass auch in den unsern Genossenschaften angeschlossenen Spezialgeschäften und Kaufhäusern Umsatz und Abschluss sich in befriedigender Weise weiterentwickeln können. M.

Kirschen sind jetzt billig

Durch die Frachtbeiträge der Eidgenössischen Alkoholverwaltung können jetzt im ganzen Schweizerland Kirschen zu höchstens 85 Rp. und abgestielte zu 70 Rp. das Kilo gekauft werden (körbchenweise). Zeitweise wurden sie aber auch schon unter diesem Preis offeriert. Ob das nicht billig ist, wenn man bedenkt, dass davon 20 bis 30 Rp. auf Vermittlermargen, Kontrollkosten und Frachten fallen. Muss der Kirschenbauer noch fremde Leute engagieren, so dass 30 bis 35 Rp. Pflücklohn in Abzug kommen, dann bleibt nicht mehr viel übrig! Sollte da nicht jedermann mitmachen und verhindern, dass schliesslich grosse Mengen ins Brennfass wandern. Kirschen sind gegenwärtig die *billigsten* Früchte, und allein der Nährwert — ganz abgesehen vom grossen Gesundheitswert — rechtfertigt den Preis mehr als genug.

Der ACV beider Basel ehrt seine Veteranen

Das Jahr 1950 gab willkommenen Anlass, diejenigen noch lebenden Mitglieder zu ehren, die im Jahre 1900 oder vorher dem Allgemeinen Consumverein oder der seinerzeitigen Konsumgenossenschaft Birseck beigetreten sind und die Mitgliedschaft bis heute beibehalten haben. Fünfzig Jahre Treue zur Genossenschaft kommt nicht von ungefähr. Die alten Genossenschafterinnen und Genossenschafter — es sind noch über 1000 — waren sich während den fünfzig Jahren nicht nur bewusst, dass sie im Konsumverein vorteilhaft bedient sind, sie haben auch den tieferen Sinn der Genossenschaftsbewegung erfasst und der Idee unentwegt Treue gehalten und damit das ganze Genossenschaftswesen gefördert.

So hat denn die Direktion des ACV alle diese Mitglieder zu einer Ausfahrt in die schöne Juragegend



Dankesurkunde

Frau A. Müller-Meyer

ist am 15. Sept. 1897 unter Mitglied-Nummer 16547

dem Allgemeinen Consumverein in Basel beigetreten.

Wir danken für die gehaltene Treue.

Basel, Juni 19[illegible]

Die Direktion des ACV beider Basel





eingeladen. An einigen Nachmittagen fuhren jeweils mehrere Cars vom Besammlungsort nach dem Lysbüchel, dem grossen Betriebsareal des ACV, wo bei einer kurzen Rundfahrt ohne Anhalt die Betriebe von aussen gezeigt und kurz erklärt wurden. Dann ging's durch das schöne Leimental dem ACV-Hofgut Rotberg zu, wo den bestbekannten Kindermilch-Stallungen ein Besuch abgestattet wurde. Einige der hochbetagten Leutchen liessen es sich nicht nehmen, den steilen Weg hinauf zur Jugendherberge Rotburg unter die Füsse zu nehmen. Bald stieg man wieder in die Cars, um nach kurzer Fahrt das Ziel Mariastein zu erreichen.

Bei guter Verpflegung sass man fröhlich zusammen. Ein jeder Gast erhielt noch eine schöne Trommel, gefüllt mit Basler Leckerli aus der eigenen Bäckerei, als «Bhaltis» ausgehändigt. Die kurze Ansprache eines Mitgliedes der Direktion oder eines Beauftragten fand gewiss freudige Aufnahme, und bald erzählten auch die Alten von «anno dazumal». Aus all ihren Worten ging hervor, dass sie sich in der Genossenschaftsfamilie wohl fühlen.

Ueber den Kahlpass führte der Weg hinunter ins Birstal und rechtzeitig am Abend war man wohlbehalten wieder in Basel.

Die Tatsache der Anerkennung ihrer vieljährigen Treue, die schöne Fahrt und auch deren gute Organisation hat allen Teilnehmern Freude bereitet. Mit einem frohen «Es war schön!» verabschiedeten sie sich.

*

Die einem jeden Veteran nach Hause gesandte Dankesurkunde wird die Erinnerung an diese Ausfahrt wachhalten.

Denjenigen Veteranen, die zufolge ihres Gesundheitszustandes die Fahrt nicht mitmachen konnten, wird die Dankesurkunde samt Geschenk persönlich überreicht werden.

Ko.

Strandbadgenossenschaft Rorschach

Im Jahre 1932 wurde an die Allgemeine Konsumgenossenschaft Rorschach und Umgebung das Gesuch gestellt, einer kleinen Gruppe von Sportlustigen finanziell behilflich zu sein. Es waren besonders Eisenbahner, die in der Nähe des Hauptbahnhofes den Strand des Sees zu säubern begannen, um für sich im kleinen Kreise eine günstige Badegelegenheit zu schaffen. Der gute Wille aber genügte nicht: Ausgaben aller Art entstanden, und schon schien es, der Versuch werde ein klägliches Ende nehmen, als die Behörden der AKGR den Beschluss fassten, hier einzuspringen und dem guten Gedanken zum Durchbruch zu verhelfen. Rorschach besass nur eine geschlossene Badanstalt, die von der Gemeinde unterhalten wird. Einem Strandbad im allgemeinen Sinn standen nicht nur grundsätzliche Gegner gegenüber, sondern auch die Gemeindebehörden selbst, weil sie der hohen Kosten und Risiken wegen diesbezügliche Wünsche immer wieder ablehnten.

Bei jedem Unternehmen, besonders wenn es auf genossenschaftlicher Grundlage aufgebaut werden soll, ist ein gewisser Wagemut vonnöten. Hätten die Mitglieder der Kommissionen aber geahnt, welche finanziellen Mittel die Schaffung eines Strandbades erfordert, sie hätten bestimmt die Hände davon gelassen. Aber das Sprichwort «Wer wagt, gewinnt!» hat sich auch hier bewahrheitet. Mit 2000 Fr. wurden die ersten Mittel dem jungen Unternehmen im Jahre 1932 ausgehändigt, und mit 77 500 Fr. im Jahre 1934 war der Höchstbetrag der gut verzinsbaren Darlehen abgeschlossen. Dank des guten Besuches der Strandbades, namentlich auch von St. Gallen aus, stiegen die Einnahmen fortlaufend, und zwar von 6049 Fr. im Jahre 1932 auf 36 386 Fr. im Jahre 1937 und 29 633 Fr. im vergangenen Jahr. Der billige Betrieb und viele entschädigungslose Arbeit waren die Grundlagen für die gute Entwicklung. Das Anteilscheinkapital erreichte einen Höchstbetrag von 37 250 Fr., konnte aber in der Folge bis heute auf 28 650 Fr. abgebaut werden.

Es war aber ein besonders freudiges Ereignis der verflossenen Badesaison, dass ihre Einnahmen gestatteten, der AKGR den letzten Betrag des gewährten Darlehens zurückzuzahlen, so dass die Genossenschaft nur noch gegenüber den Anteilscheininhabern mit 28 650 Fr. verpflichtet ist.

Mit der Erweiterung des Areals, das heute über 5000 Besucher aufnehmen kann, stiegen auch die Kosten für Immobilien usw. ständig an. Rund 114 000 Fr. benötigten die Hoch- und Tiefbauten, die heute noch mit 44 600 Fr. zu Buch stehen, während das Mobiliar auf 1 Fr. abgeschrieben werden konnte. Wenn auch der Reservefonds nur 4000 Fr. beträgt, so ist dies ein Beweis dafür, dass in erster Linie dafür gesorgt wurde, die Zinsen für Darlehen einzusparen.

In diesem Zusammenhang sei noch erwähnt, dass das Strandbad-Restaurant der Allgemeinen Konsumgenossenschaft kostenlos zur Verfügung steht. Sie hat dasselbe seinerzeit auf eigene Rechnung gebaut, aber nie in eigener Regie geführt, sondern verpachtet.

Die Genossenschaft «Strandbadfreunde» hatte sich eine schwere Aufgabe gestellt. Unter dem Einfluss der grossen Opposition der grundsätzlichen Gegner von Strandbädern war es nicht möglich, von der Gemeinde irgendwelche Subventionen von Anfang an zu erhalten. Erst in jüngster Zeit wurde eine solche von 2000 Fr. pro Jahr beschlossen, welcher Betrag zur Amortisation eines ursprünglichen Darlehens von 13 000 Fr. benützt wird. Es darf zum Schluss darauf hingewiesen werden, dass Rorschach auch heute noch kaum ein Strandbad besitzen würde, wenn nicht genossenschaftlicher Zusammenschluss, aber auch viel uneigennützige Arbeit der Vertrauensleute mitgewirkt hätten. J. G.

Der Umsatz der «Grossen Vier» des V. S. K.

In einem ersten Aufsatz haben wir hier den Umsatz des V. S. K. mit dem schweizerischen Volkseinkommen verglichen («SKV» Nr. 14 vom 8. April 1950). Die Untersuchung bezog sich auf die Jahre 1938 bis 1948. Wohl ist der Umsatz des V. S. K. pro 1949 bereits bekannt: er beträgt 435 Millionen Franken. Die Zahl des Volkseinkommens für 1949 liegt aber noch nicht vor. Darauf komme ich noch zurück. Unser Ergebnis war, dass die Entwicklung der beiden Grössen im letzten Jahrzehnt recht gleichmässig verlief. Graphisch dargestellt, entsprachen sich die Kurven in auffallendem Mass. Ueberschlägig ist das Volkseinkommen etwa 40 mal so gross wie der Umsatz des V. S. K. Der erwähnte übereinstimmende Verlauf liegt also vor, obwohl es sich beim Umsatz des V. S. K. um einen Betrag von nur 2½% des Volkseinkommens handelt.

In einem weiteren Abschnitt wurde sodann die Beziehung zwischen *Umsatz der Verbandsvereine und Volkseinkommen* behandelt. (Vergleiche «SKV» Nr. 15 vom 13. Mai 1950.) Die Zahlen und die graphische Darstellung haben eine womöglich noch engere Uebereinstimmung der Entwicklung dieser beiden Grössenreihen erkennen lassen. Das liegt weniger daran, dass der Absatz der Verbandsvereine um etwa die Hälfte grösser ist als der des V. S. K., als vielmehr daran, dass es in beiden Fällen Vorgänge auf der Ebene der Kleinhandelspreise sind. Denn bei rund 3½% des Volkseinkommens handelt es sich immer noch um einen an sich bescheidenen, einen *Miniaturausschnitt* aus den Umsätzen aller Verbraucher. Aber es ergab sich, dass ein Dreissigstel des Ganzen, in geeigneter Weise ausgewählt, genügen kann, um die Entwicklung des Gesamtumsatzes zu erfassen und wiederzugeben.

Damit sind die statistischen Zusammenhänge noch nicht erschöpft. In einem nächsten Schritt wollen wir die entsprechenden Beziehungen *innerhalb des Umsatzes der Verbandsvereine* untersuchen. Dabei greifen wir den jährlichen *Umsatz der vier grössten Verbandsvereine* heraus. Dies sind nach der Grösse des Umsatzes:

1. der ACV beider Basel
2. der LV Zürich
3. die S. C. S. C. Genf, und
4. die KG Bern.

Der Umsatz dieser «Grossen Vier» des V. S. K. in den letzten zwölf Jahren, desgleichen die Summe, ist in der folgenden Tabelle zusammengestellt:

Der Umsatz der vier grössten Verbandsvereine

Jahr	ACV Basel	LVZ Zürich	S.c.s.c. Genf	KG Bern	Alle vier Vereine
	in Millionen Franken				
1938	57,2	24,2	11,9	10,0	103,3
1939	59,2	27,2	12,7	10,5	109,5
1940	61,6	28,9	14,7	10,5	115,7
1941	64,3	32,3	15,4	10,8	122,8
1942	67,8	36,0	18,2	11,5	133,4
1943	70,7	38,5	18,4	11,5	139,2
1944	74,6	39,5	21,4	11,6	147,2
1945	76,2	42,5	23,4	11,5	153,6
1946	86,6	49,3	25,9	14,2	176,0
1947	99,7	56,2	29,3	16,8	202,0
1948	115,5	64,0	33,7	20,1	233,3
1949	118,3	66,7	35,4	21,8	242,2

Die Abgrenzung ist nicht ganz ohne Willkür. Man hätte ebensogut noch die Umsätze von Winterthur und Luzern, die sich der Grenze von 20 beziehungsweise 15 Millionen Franken Umsatz pro Jahr nähern, als 5. und 6. Verein dazunehmen können. Dadurch hätte sich das Total für 1949 von 244 auf nahezu 280 Millionen Franken erhöht. Abgesehen aber von der rechnerischen Vereinfachung haben wir uns aus bestimmten Gründen für die Beschränkung entschieden. So wird der Grundzug unserer Argumentation, wird das Ergebnis, das wir zeigen wollen, noch klarer hervortreten.

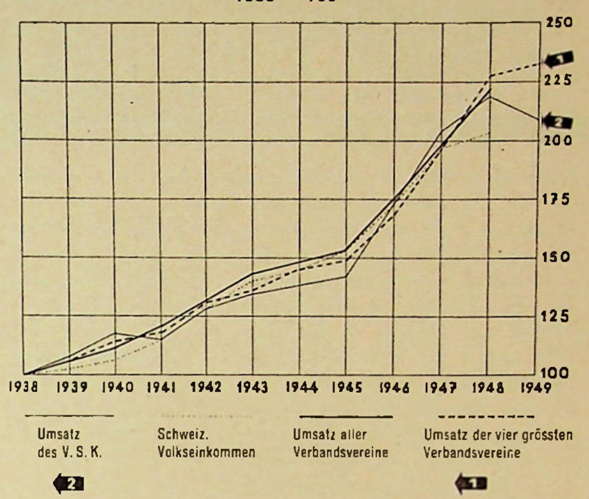
Was sehen wir nun, wenn wir den jeweiligen Gesamtumsatz der Grossen Vier Jahr für Jahr in der gleichen Weise prüfen und vergleichen, wie es hier bereits für den Umsatz des V. S. K. und für den Umsatz der Verbandsvereine geschehen ist? Die Rechnung sieht dann so aus:

Genossenschaftliche Umsätze und schweizerisches Volkseinkommen

Jahr	Volkseinkommen in Milliarden Franken	Umsatz, in Millionen Franken: V. S. K.	Umsatz, in Millionen Franken: Verbandsvereine	Umsatz, in Millionen Franken: vier grösste Vereine	Umsatz der vier grössten Vereine, in %: des Umsatzes des V. S. K.	Umsatz der vier grössten Vereine, in %: des Umsatzes aller Vereine	Umsatz der vier grössten Vereine, in %: des Volkseinkommens
1938	9,0	207	307	103	49.9	33.6	1,14
1939	9,2	228	326	110	48.1	33,6	1,19
1940	9,7	247	350	116	46,8	33,0	1.19
1941	10,6	244	373	123	50,3	32,9	1,15
1942	11,5	264	406	133	50.6	32,8	1,16
1943	12,3	267	429	139	52,1	32,4	1,12
1944	12,8	276	454	147	53.4	32,4	1,15
1945	13,8	289	471	154	53,1	32,6	1,11
1946	15,7	359	534	176	49.1	32,9	1.12
1947	17,6	418	607	202	48,3	33.3	1,15
1948	18,3	454	683	233	51.3	34.2	1,27
1949	.....	435	696	242	55,7	34,8	...

Die vier ersten Spalten kennen wir bereits. Das sind das schweizerische Volkseinkommen, der Umsatz des V. S. K., der Umsatz der Verbandsvereine und der Umsatz der vier grössten Vereine. Unsere heutige Diskussion bezieht sich auf die letzten drei Spalten der Tabelle. Die hauptsächlichen Befunde sind, kurz gesagt: der

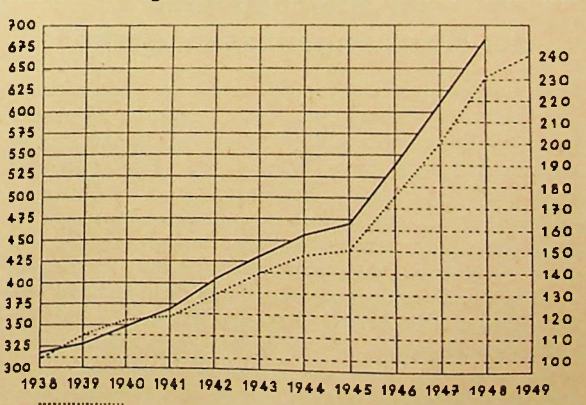
Umsatz des V. S. K., sämtlicher Verbandsvereine, der vier grössten Vereine und schweiz. Volkseinkommen 1938 = 100



Umsatz der grossen vier Vereine beträgt durchgehend rund die Hälfte des Umsatzes des V. S. K. (dieser natürlich in Grosshandelspreisen): er beträgt gleichzeitig, und zwar noch gleichmässiger rund 33%, also einen Drittel des ganzen Umsatzes aller Verbandsvereine; und er beträgt schliesslich recht einheitlich etwas über ein Prozent — sagen wir 1,15% — des schweizerischen Volkseinkomens. Die verhältnismässig grösste Abweichung vom allgemeinen Durchschnitt ist bemerkenswerterweise für 1948 zu verzeichnen, und das geht auf die besonders markante Umsatzverbesserung von Basel und Zürich zurück. Das ist eine Besonderheit jenes Jahres. die bereits 1949 wieder abgeschwächt ist. Aehnliche Ueberlegungen gelten für den Prozentsatz des Umsatzes der vier Vereine vom Umsatz des V. S. K. im Jahre 1942: hier ist es der Rückgang der Grosshandelspreise wie des V. S. K.-Umsatzes. der den Anteil vorübergehend in die Höhe treibt.

Wir haben nun gesehen. dass der Umsatz des V. S. K., und noch mehr der Umsatz der Verbandsvereine die Entwicklung des schweizerischen Volkseinkommens hinreichend und zutreffend kennzeichnen. Wir haben weiter

Umsatz sämtlicher Verbandsvereine und der vier grössten Vereine in Millionen Franken



gesehen, dass der Umsatz der 567 Verbandsvereine mit einer Genauigkeit, die für praktische Zwecke durchaus genügt, vom jeweiligen Umsatz von nur vier seiner Vereine reflektiert wird. Somit liegt nun auch der Schluss nahe:

die Entwicklung des schweizerischen Volkseinkommens wird recht zuverlässig durch die Absatzkurve der vier grössten Verbandsvereine wiedergegeben.

Diese praktische Uebereinstimmung liegt vor, obwohl es sich um einen Umsatzbetrag handelt, der nicht viel mehr als 1 Prozent des Wertes des Volkseinkommens ausmacht. Das ist nun keinesfalls ein Zufall oder ein Zahlenspiel. Der wesentliche Grund ist darin zu suchen, dass vielfach ein an sich kleiner Auszug oder ein Konzentrat des Ganzen in der Lage ist, recht genau den Inhalt und die Entwicklung des Ganzen auszudrücken und zu spiegeln. Das setzt natürlich voraus, dass diese *Miniaturauswahl* für das Ganze typisch und charakteristisch, dass die Auswahl in einer zweckentsprechenden Weise getroffen ist. Dieser Tatbestand kann etwa mit dem Querschnitt durch einen Kegel oder durch einen Baumstamm verglichen werden, wobei auch an der schmalsten Stelle der «Inhalt», das Wesen, und die bisherige Entwicklung des Stammes zutreffend ausgedrückt werden.

Bei den wirtschaftlichen Vorgängen, wie den hier behandelten, kommt noch ein weiteres dazu: die Sonde der Miniaturauswahl braucht sich ja nicht auf das zu beschränken, was schon war und was noch ist. Das war im wesentlichen das Thema unserer bisherigen Berechnungen.

Die Sonde der Miniaturauswahl — und das ist das Neue — kann sehr wohl auch als Voraussage des vermutlichen weiteren Verlaufs verwendet werden. Etwa so: der Wert des Volkseinkommens für 1949 und erst recht für 1950 liegt noch nicht vor. Die Bedeutung dieser Zahlen für die Messung der wirtschaftlichen Konjunktur sind offensichtlich. Aber der Umsatz der Verbandsvereine für 1949 und der Umsatz der vier grössten Verbandsvereine für jeden der bisherigen Monate des Jahres 1950 sind bereits bekannt, wenn auch nicht veröffentlicht.

Die naheliegenden Schlussfolgerungen und praktischen Vorschläge sollen in einem weiteren Aufsatz behandelt werden.

Economist

Westdeutscher Wirtschaftsminister für Gleichstellung der Konsumgenossenschaften

Der Bundesminister für Wirtschaft des westdeutschen Bundesstaates Erhard hat dem deutschen Genossenschaftsverband mitgeteilt, dass er auf Grund des in neuerer Zeit vorgelegten Materials über eine fortgesetzte Diskriminierung und Boykottierung von Genossenschaften durch die industrielle Produzentenschaft die Aufmerksamkeit der zuständigen Behörden erneut auf diese Angelegenheit gelenkt habe, da eine Schlechterstellung der Konsumgenossenschaften nicht geduldet werden könne. Gleichzeitig hat der Bundesminister der Arbeitsgemeinschaft der Industrie- und Handelskammern mitgeteilt, dass die Dekartellisierungsstellen der Länder aufgefordert würden, gegen alle Verstösse gegen die Dekartellisierungsgesetze mit allem Nachdruck vorzugehen.



8. bis 14. Juli 1950

Einzig autorisierte Veröffentlichung dieses Spezial-Horosco-ops. Jeglicher Nachdruck ist verboten. Eine Verantwortung kann nicht übernommen werden.



Wassermann (21. Januar bis 18. Februar)

Morgenstund' hat Gold im Mund'. Benützen Sie Co-op Zahnpasta, empfehlen Sie sie Ihren Mitgliedern und Sie werden diese Wahrheit erkennen.



Fische (19. Februar bis 20. März)

Achten Sie jetzt besonders auf Reinlichkeit, auch bei der Wäsche, das wird Ihnen eine schwere Enttäuschung ersparen. Dafür bürgt «Teddy».



Widder (21. März bis 20. April)

Keine Angst vor dem Herrn mit den grauen Haaren — seine Worte sind nur Schall und Rauch!



Stier (21. April bis 21. Mai)

Geschäft und Liebe sind zwei Dinge. Trennen Sie diese und Ihrem Erfolg steht nichts im Wege, denn die Mitglieder lieben aufmerksame Verkäuferinnen.



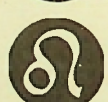
Zwillinge (22. Mai bis 21. Juni)

Ihre Freundlichkeit wird Ihnen helfen, einer Sorge aus dem Weg zu gehen. Aber bitte nicht zu süss, sei es hinter dem Ladentisch oder im Büro.



Krebs (22. Juni bis 22. Juli)

Besonders mit Zahlen ist jetzt Vorsicht geboten. Hüten Sie sich vor kalten Füssen!



Löwe (23. Juli bis 23. August)

Reden ist Silber, Schweigen ist Gold. Man kann Silber auch vergolden und schweigend deutlich reden.



Jungfrau (24. August bis 23. September)

Wagen Sie es jetzt, *ihn* geradeheraus zu fragen. Seine Antwort wird manches klären.



Waage (24. September bis 23. Oktober)

Wir wissen nie, welche Früchte uns das bringt, was das Leben an uns heranträgt. Darum tragen Sie die Last, sie wird Sie stärken.



Skorpion. (24. Oktober bis 22. November)

Halten Sie den Lauf der Ereignisse nicht auf. Eine interessante Begegnung wird eine gute Aenderung herbeiführen.



Schütze (23. November bis 21. Dezember)

Grosse Ausgaben sind jetzt nicht geboten. Warten Sie noch einige Wochen und Sie werden eine schöne Einsparung machen.



Steinbock (22. Dezember bis 20. Januar)

Auch das Wetter wird seinen Einfluss haben. Bei Föhnwetter die Nerven stärken! Bewährt als Nervenstärker ist Co-op Süssmost!

Die Seite der Ehemaligen

GENOSSENSCHAFTLICHES SEMINAR, STIFTUNG VON BERNHARD JAEGGI

Liebe Ehemalige!

Für viele Ehemalige, die gerne an unserer diesjährigen Ferienwoche teilgenommen hätten, aus irgendeinem Grunde jedoch nur in Gedanken bei uns sein konnten, wird ein kurzer Bericht über unsere Flimsertage sicher von Interesse sein. Den Glücklichen war herrliches Sommerwetter beschieden. Das ist fürs Erste das Allerwichtigste. Dann waren wir auch mit unseren rührend besorgten Hoteliers im Bellavista und ihrem Küchenchef äusserst zufrieden, so dass wir diesen Ferienplatz jedermann empfehlen können. Wie haben unsere Teilnehmerinnen diese Tage in vollen Zügen genossen! Es war eine Freude zu sehen, mit welch echter Kameradschaft alle zusammenhielten und wie diese gemeinsame Freude als doppelte Freude empfunden wurde, so dass uns wirklich nur schöne Erinnerungen bleiben werden. Was Flims dem Erholungsbedürftigen bietet, das darf man füglich als einzigartig bezeichnen. Stundenlanges Wandern, kreuz und quer durch den urwaldartig anmutenden Flimserwald, hinauf zur aussichtsreichen Höhe oder hinunter zum kristallklaren, warmen Caumasee, der, mitten in duftende Tannenwälder gebettet, die Anerkennung «idealstes Strandbad der Schweiz» verdient. Nach einem Bade- und Ruhetag führte uns der Sessellift frühmorgens nach Alp Naraus. Von dort wanderten wir auf herrlichem Höhenweg zur Segneshütte. Während eine Gruppe der «Leichtbeschuhten» zur Nagienshütte weiterpilgerte, unternahmen die «Alpinisten» eine Hochtour auf das Laaxerstöckli, wo ihr mühevoller Aufstieg durch eine herrliche Rundsicht belohnt wurde. Auf einer zweiten Tagestour fuhren wir im Postauto nach Vals und von dort ging's «per pedes» ins Hochtal von Cervreila, um dem imposanten, wenig bekannten Bündner «Matterhorn» in die Nähe zu rücken.

So vergingen unsere Tage im Wandel von Waldesruhe, Höhensonne und Badefreuden am Fusse des Flimsersteins wie im Zauber eines Märchenlandes. Als braungebrannte Gestalten sind wir wiederum in unsere heimatlichen Penaten zurückgekehrt und sehnen uns bei dieser Hundstagshitze nach den Fluten des Caumasees! Wen es aber noch Wunder nimmt, ob in Flims um 10 Uhr abends schon «Lichterlöschen» befohlen ward oder ob ein «Nachtwächter» sein Unwesen trieb, dem wird Telephon Nr. 11 in Flims-Waldhaus Auskunft erteilen, wo man bei Musik, Gesang, Tanz, Veltliner (nur für ältere Herren!) und Coupes die Abendstunden in fröhlicher Weise «versüssen» kann. Allzu «gluschtig» wollen wir aber die armen daheimgebliebenen «Ehemaligen» nicht machen, sonst beginnen sie von Flims zu träumen und vergessen beinahe, dass es höchste Zeit wäre, nun endlich mit der in Aussicht genommenen Umsatzsteigerung in unseren guten Co-op Produkten Ernst zu machen.

Mit freundlichen Grüssen, Euer *A. Stadelmann*

Liebe Ehemalige!

Unser Ehemaligentag 1950 gehört schon wieder der Vergangenheit an. 133 Teilnehmerinnen und Teilnehmer waren versammelt. Als ältester Jahrgang der Modernen war eine Vertreterin vom Kurs 1935/37 da. Von den Kursen 1936/38, 1937/39, 1939/41 ist niemand erschienen. Die bestvertretene Modernen-Klasse war diejenige von 1946/48: dort fehlte nur eines.

Von den Schweizer Kursen kam eine Vertreterin des Halbjahreskurses 1929/30 und zwei vom Herbstkurs 1930. Diese drei Getreuen haben also noch nach zwanzig Jahren den Weg ins Freidorf gefunden. Dr. H. *Faucherre* würdigte diese Treue durch Ueberreichung eines kleinen Andenkens. Nicht vertreten waren die Jahrgänge 1931 bis 1936, 1938 und 1939 sowie 1944. Von den übrigen Kursen sass meist ein ganz nettes Trüppeli beisammen. Diesmal gesellten sich auch einige Ehemalige aus den ACV-Klassen zu uns und sogar (!) ein Teilnehmer des Verwalterkurses 1947/49.

Der Kontakt unter den Ehemaligen wird meistens mit Jubelrufen geschaffen und funktioniert dann so gut, dass es da und dort Ueberwindung kostet, die Aufmerksamkeit dem Podium zuzuwenden. Dr. H. Faucherre begrüsste mit sichtlichem Vergnügen die stattliche Zahl von Ehemaligen und gab seiner Freude Ausdruck, dass auch Frau Dr. Jaeggi wiederum an unserer Feier teilnahm. Viele Begrüssungsadressen waren zu verlesen und Grüsse auszurichten — teils leider von Krankenbetten her; unsere besten Wünsche flogen zu ihnen hin!

Auch Dr. Gustav *Meyer*, Privatdozent in Basel, gelang es, die freudig erregten Gemüter in Bann zu halten. Seine «Gedanken über Gemeinschaft» sprach er klar und eindringlich aus; bei manchem wird der eine oder andere Gedanke eine wohltuende Wirkung haben. — Während des Programms erhielt auch noch Hans *Rüegg*, Präsident des bernischen Kreisvorstandes des Bundes der schweizerischen Genossenschaftsjugend, das Wort.

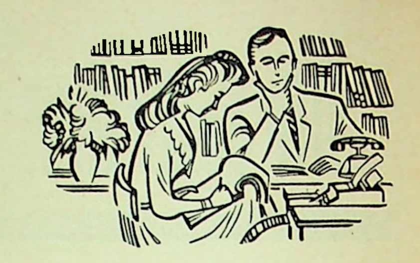
Nachdem Herz und Seele gestärkt waren, erhielt auch der Magen sein reichlich Teil; unsere «Prominenten der Wirtschaft» hatten sich grosse Mühe gegeben. — Das Programm enthielt wieder einige von alt Rektor *Gysin* aufs feinste ausgearbeitete Lieder. Dr. H. *Dietiker* und vor allem unsere Haushaltungslehrerin, Fräulein Martha *Wehrli*, haben sich mit schönstem Erfolg bemüht, ein sinnreiches, anmutiges und lustiges Programm zusammenzustellen. So haben auch diejenigen, die keine Klassenkameradinnen vorfanden, einen herzerquickenden Nachmittag bei uns verbringen können.

Nun bleibt uns nur noch allen Mitwirkenden unseren herzlichsten Dank auszusprechen. Nicht minder danken wir den Ehemaligen, die das Frühaufstehen, das Reisen und das «Löchlein» im Portemonnaie auf sich genommen haben, um dem Seminar ihre Anhänglichkeit zu beweisen.

Auf Wiedersehen 1951! *Liny Eckert*



Für die PRAXIS



Beredte «stumme Verkäufer»

Kürzlich lernte ich eine der besten Ideen im Ausstellen der Waren kennen, die je in einem Laden verwendet wurden.

Zwei Mitherausgeber des «Progressive Grocer» kamen in meinen Laden und machten mir den Vorschlag, Packungen von sonst nicht gut zu verkaufenden Waren in neuer Weise auszustellen. Sie schlugen mir vor, einige dieser kleinen Gegenstände in Einkaufskörben, wie sie in meinem Laden verwendet werden, rund herum im ganzen Laden auszustellen und diese Körbe mit auffälligen Anschriften zu versehen, die über den Gebrauch der Produkte Auskunft geben und gleichzeitig den Käufer daran erinnern sollten, dass ihm die betreffende Ware ausgegangen war.

Ich hatte schon bis jetzt diese Körbe in ähnlicher Weise verwendet, aber ich hatte jeweils nur einen derart zu Ausstellungszwecken herangezogen.

Nun sollten aber verschiedene dieser Körbe im ganzen Laden herum verteilt und mit Waren versehen werden, die die Käufer in der Regel nicht ausgestellt sehen. Dazu sollte noch eine besonders auffällige Anschrift kommen.

Es brauchte nicht viel Zeit, bis die Körbe mit verschiedenen Produkten im Laden verteilt waren. Ein einzelner Mann konnte ein halbes Dutzend in weniger als 30 Minuten bereit stellen. Die Ausstellung war beweglich. Zeigte es sich, dass sie in der einen Ecke nicht genügend Beachtung fand, so konnte sie in einer andern Ecke aufgestellt werden. Und dazu war es immer möglich, den Inhalt der Körbe auszuwechseln.

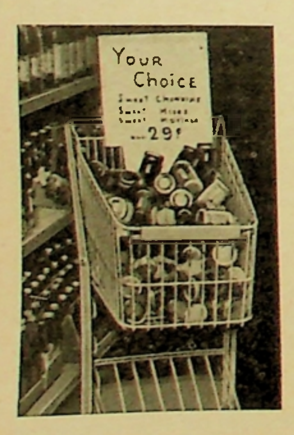
Zuerst wurden während zwei Wochen die üblichen Verkäufe für 12 Produkte herausgeschrieben. Nachdem das getan war, wurden sechs dieser Produkte in solchen besonderen Körben ausgestellt. Jedes der Produkte war mit einer bestimmten gut les- und sichtbaren Anschrift versehen. Die Körbe wurden an verschiedenen Plätzen aufgestellt, einer gegenüber dem Fleischtisch, einer in der Abteilung für Papierwaren und mehrere rund um die Kasse. Nun warteten wir wieder zwei Wochen. Ich konnte schon in dieser Zeit feststellen, dass wir zusätzliche Verkäufe gemacht hatten, denn ich sah die Käufer vor den Körben stehen. Festgestellt hatte ich auch, dass die «Popcorn»-Ausstellung wesentlich grössere Umsätze gemacht haben musste.

Am Schluss der 14 Tage musste ich aber erkennen, dass nicht nur die Umsätze in «Popcorn», sondern auch die übrigen ganz wesentlich grösser geworden waren.

Während unserer üblichen Verkaufsperiode waren jeweils 11 Packungen «Popcorn» verkauft worden. In den ersten 14 Tagen, in der wir die Ausstellung der verschiedenen Produkte durchführten, wurden jedoch 363 Packungen «Popcorn» verkauft. Insgesamt hatten die 6 Körbe 1599 Packungen der 6 Produkte umgesetzt, während sonst üblicherweise in der gleichen Zeit (14 Tage) nur 110 Packungen umgesetzt worden waren. Die Steigerung war also grösser als 1300 Prozent.

Ich bin zu lange im Lebensmittelhandel tätig, um über einen Verkauf, der sich über zwei Wochen erstreckt, allzu erregt zu sein. Wir konnten Glück gehabt haben.

Die Ausstellungsgegenstände wurden gewechselt, die 6 andern Produkte, deren Normalverkauf früher auch schon festgestellt worden war, wurden nun ausgestellt. Die ganze Arbeit des Auswechselns nahm nicht viel mehr als 45 Minuten in Anspruch.



Ihre Wahl — süsse Gurken, süsser Senf — 29 Cents je Stück



Gewürz für Suppen und Saucen — 14 Cents je Stück



Glänzen Sie Ihre Schuhe? Versuchen Sie schwarze u. braune Wichse — 10 Cents je Stück



Schützen Sie Ihren Wagen für den Winter — 59 Cents per Stück

Diesmal wachte ich etwas besser über der Verkaufsentwicklung und wurde mehr und mehr davon überzeugt, dass wir hier wirklich ein Mittel gefunden hatten, den Umsatz ganz entscheidend zu fördern.

Als wir die Ergebnisse überblicken konnten, war ich wahrhaft begeistert. *Diese 12 Ausstellungskörbe waren die beste Schaustellung, die ich jemals in meinem Laden durchgeführt habe.* Sie leisteten eine ganz gewaltige Arbeit. Der Umsatz auf Artikeln mit einer Marge von durchschnittlich 23 Prozent war um über 300 Dollars gestiegen. Die genauen Ergebnisse dieser Aktion finden sich in den hier angegebenen Zahlen:

	Verkäufe in 14 Tagen Vom Gestell	Aus den Körben	Veränderung in %
Süssigkeiten, Pakete	46	159	+ 246%
Autoputzmittel, Pakete	18	88	+ 389%
Putzschwämme, Stück	23	98	+ 326%
Schuhcrème, Büchsen	19	118	+ 521%
Zahnpasta, Tuben	15	90	+ 500%
Gewürz für Suppen u. Saucen, Büchsen	11	88	+ 700%

Wir fanden dabei eine Reihe von Dingen heraus, die ich hier festhalten möchte, weil ich gewiss bin, dass noch viele andere diese Methode versuchen wollen:

1. Der *Ausstellungskorb* muss *voll gefüllt* werden. Gehen die in ihm enthaltenen Vorräte zurück, so sinkt auch der Umsatz.
2. Führt die Ausstellung nicht zu einer Umsatzsteigerung am ersten Ort, so versuchen Sie es an andern Orten bis der Umsatz steigt.
3. Mir schien es besser, die im Korb ausgestellten Produkte in den Gestellen nicht noch einmal zum Verkauf anzubieten.
4. Das wichtigste jedoch ist eine besonders auffällige Anschrift. Sie muss so «reden», wie der Käufer es versteht. Das ist leicht, wenn Sie versuchen, sich selbst in die Lage des Käufers zu versetzen. Wir verwendeten die Sprache der Hausfrau. Sie sehen aus den Beispielen auf den Bildern, dass es sich nicht um etwas Künstliches handelt. «Progressive Grocer»

Zusatzverkäufe im Detailgeschäft

Zahnpasta und Mundwasser

gehören zusammen. Warum also nicht dem Zahnpasta kaufenden Herrn ein Mundwasser empfehlen? Man könnte doch die Frage stellen: «Verwenden Sie die XYZ-Zahnpasta allein, oder dazu auch XYZ-Mundwasser?»

Es ist gar nicht nötig, dass auf diese Bemerkung jeder Konsument nun auch ein Mundwasser kauft. Aber wenn es nur jeder Dritte tut, so ergibt sich eben ohne Mehrkosten ein Mehrumsatz!

Die Neugierde erregen ...

In allen Branchen gibt es hie und da etwas ganz Neues. Man stelle den neuen Artikel auffällig auf den Ladentisch und schreibe dazu: «Was ist das?» Wenn auch nur jeder zweite Käufer sich die Frage beantworten lässt, so ergibt sich eine starke Werbewirkung und ein beträchtlicher Mehrumsatz.

Ein Beispiel: Kürzlich wurde ein ganz neuartiger Pfannenputzer mit Gummibändern hergestellt. Ein Haushaltgeschäft legte ihn auf den Tisch und konnte erreichen, dass fast jede Hausfrau das «unbekannte Ding» in die Hand nahm und es sich erklären liess. Eine Demonstrationspfanne stand unter dem Ladentisch bereit und wurde sofort hervorgeholt. Resultat: 90 Stück als Zusatzverkauf in einem Monat!

Der kleine Preisvorteil

wird noch viel zu wenig ausgenützt. Der Konsument möchte z. B. Socken kaufen. Das Paar zu Fr. 5.50. «Sie können dieses Paar Socken aber auch zu Fr. 5.05 kaufen. Das ist der Mengenpreis, wenn Sie gleich zwei oder drei Paar kaufen.»

Den Einwand, dass solche Rabatte nicht tragbar seien, lassen wir nicht gelten. Denn fast alle Strumpfgeschäfte haben Strumpfkarten 12/13. Auch da ist der Rabatt 8%, genau wie bei Fr. 5.50/Fr. 5.05.

Zum Einzelwerkzeug die Garnitur

Ein Eisenwarenhändler hat in einer Ecke seines Ladens einige schöne Werkzeuggarnituren aufgebaut. Wenn man bei ihm Nägel, eine Zange oder einen Hammer kauft, so bittet er den Käufer in die Ecke mit den Garnituren, gibt das Gewünschte, und sagt dann noch: «Dieser Hammer passt genau zu dieser Garnitur. Viele unserer Konsumenten haben sie und freuen sich über die schöne Ordnung, die dadurch möglich ist.» Die Werbewirkung solcher Worte ist stark. Erfahrungsgemäss entschliessen sich früher oder später 10% der Käufer zur Anschaffung des ganzen Kastens.

Dieser Mehrumsatz ist ohne Mehrkosten erreicht worden. Nötig war lediglich, dass der Geschäftsinhaber seinen Angestellten die Anregung gab und alle paar Wochen darauf achtete, dass sie auch wirklich eingehalten wurde.

Hausfrauen sparen gern ...

Warum gibt es so wenig Sparpackungen? Zum Beispiel Sparpackungen für Damenstrümpfe? Drei gleiche Paare in einer schönen Schachtel. Erstens ist das Aufbewahren damit erleichtert, und zweitens halten drei zusammen gekaufte Strumpfpaare mindestens 4 bis 5 Einzelpaare aus, weil man sie gegenseitig auswechseln und so besser austragen kann. «Wollen Sie sparen? Drei Paar Strümpfe in dieser Sparpackung kosten nur Fr. 19.10 ...» (Ein Rabatt von 15% ist ohne weiteres tragbar, denn die Kosten für die Bedienung eines Käufers sind genau gleich gross, ob er nun Fr. 7.50 oder Fr. 19.10 ausgibt!)

Sparpackungen sind für alles möglich. Wenn man sie einführen will, muss man sich nur die Mühe nehmen, für jeden Artikel gründlich die Argumente zu überlegen. Und noch einen Rat: Nicht zuviel auf einmal. Wenn Sie jeden Monat eine Sparpackung neu herausbringen, so sind es nach einem Jahr schon zwölf.

Darf es sonst noch etwas sein?

Mit dieser Frage legt man dem Käufer das «Nein» allerdings gebrauchsfertig auf die Zunge. Und doch: von zehn Verkäufern und Verkäuferinnen werden mindestens acht dem Käufer diese dumme Frage stellen. Warum? Weil der Chef es versäumt hat, eine bessere Frage auszudenken, weil keine regelmässige Verkaufsschulung durchgeführt wird.

Zusatzverkäufe gelingen nie «von selbst». Aber wenn man sich die Mühe macht, alle Möglichkeiten für Zusatzverkäufe zu prüfen und die Fragen-Beispiele mit den Mitarbeitern bespricht, so sind *bei gleichen Unkosten bedeutende Mehrumsätze möglich.* «Organisator»

Kaufe jetzt – so sorgst Du für morgen!

Nicht allein nur bei uns in der Schweiz, sondern auch in andern Ländern ist die Ueberkonjunktur der Nachkriegszeit einer gewissen Normalisierung gewichen. Nahezu jede Familie spürt, dass das Einkommen kleiner zu werden beginnt, dass man wieder ganz ordentlich schwimmen muss, um über Wasser zu bleiben. Dahinter verbirgt sich ohne Zweifel eine gewisse Gefahr des zu starken Zurückhaltens, das seinerseits wieder zu einem noch stärkeren Rückgang der Konjunktur führen muss.

In den Vereinigten Staaten ist man dieser Bewegung kürzlich mit einer Propagandawoche entgegengetreten, die unter dem Motto stand: Buy now — kaufe jetzt! Während dieser Woche ist das Käuferpublikum dahin aufgeklärt worden, dass es keinen Sinn hat, ängstlich zu sparen. Wohl habe es keinen Wert, sich bis zum letzten Dollar auszugeben, aber auch eine zu starke Zurückhaltung sei gefährlich.

In der Tat: dieser Gedanke ist gut. Es wäre zu begrüssen, wenn auch in unserem Lande der Oeffentlichkeit klar gemacht würde, dass wir selbst durch unsere Käufe am aktivsten dazu beitragen können, krisenhafte Erscheinungen zu verhindern. Denn jeder Franken, den wir heute ausgeben, schafft neue Arbeit, neue Bedürfnisse und nicht zuletzt auch wieder neue Arbeit für uns selbst. Darum darf man sich schon für das Schlagwort einsetzen: Kaufe jetzt — so sorgst Du für morgen! g.

Bildungswesen

Zusammenkunft von Studienzirkeln

Die genossenschaftlichen Studienzirkel bilden lose Personengemeinschaften, die keine Satzungen haben. So steht auch nirgends geschrieben, dass die regelmässigen Zusammenkünfte lediglich im üblichen Lokal «hinter geschlossenen Türen» stattzufinden haben. Im Gegenteil: sie sollen aus dieser Lokalatmosphäre hinauswachsen. Viele haben dies schon öfters getan und viele praktizieren dies überhaupt, indem sie während ihrer Winterepoche Vorträge besuchen, Besichtigungen durchführen und zum Beispiel als Abschluss der Tätigkeit gemeinsam einen Ausflug machen. Das ist der richtige Weg, der auch viel eher dafür Gewähr gibt, dass die Teilnehmer «bei der Stange» bleiben und dass das notwendige Interesse wach bleibt. In grösseren Konsumgenossenschaften veranlassen die Verwaltungen in der Regel alle Jahre ein sogenanntes Abschlussfest aller Studienzirkel, das wenn immer möglich ausserhalb der Stadt durchgeführt wird. Einzelne Zirkel selbst sehen sich schon zu Beginn ihrer Tätigkeit vor und äufnen eine Reisekasse, die als *Sparanlage* dient und dazu verwendet wird, um im Frühling eine gemeinsame Reise zu veranstalten. Dieser Modus hat sich sehr gut bewährt, indem ein solcher Anlass auf diese Weise vorfinanziert wird und keine grösseren Auslagen mehr beansprucht.

Es war deshalb ein guter Gedanke des Basler Studienzirkels «Wissen ist Macht», sich mit dem Winterthurer Zirkel zusammenzufinden und einen gemeinsamen Ausflug zu vereinbaren. Da als Treffpunkt die Limmatstadt vereinbart worden war, war es naheliegend, auch die Studienzirkel des LVZ einzuladen. So kam dann am Auffahrtstag ein «Drei-Länder-Treffen» zustande, das Genossenschafterinnen und Genossenschafter dreier grosser Konsumvereine auf freundschaftlicher und wirklich genossenschaftlicher Basis zusammenführte.

Die beiden auswärtigen Gesellschaften trafen sich am Hauptbahnhof, statteten mit zwei Zürcher «Leithammeln» dem neuen, imposanten Kantonsspital einen Morgenbesuch ab, um sich anschliessend im «Olivenbaum» bei einem guten Mittagessen für die bevorstehenden nachmittäglichen «Strapazen» zu stärken. Mit dem Zuzug der Zürcher Zirkelteilnehmer fuhr dann ein Extrazug der Forchbahn mit den rund 60 Teilnehmern nach dem Pfannenstil. Eine schöne Frühlingswanderung, allerdings unter bewölktem Himmel, brachte die Gesellschaft nach dem «Wassberg», wo man einen regen Gedankenaustausch pflegte. Hie Basel, hie Zürich! Einen Gegensatz spürte man allerdings nur aus den beiden Dialekten heraus, sonst aber war ein brüderlicher Geist bemerkbar,

Der Rückweg, der uns an dem bekannten Wehrmännerdenkmal vorbeiführte, wurde dann zu einer nassen Angelegenheit, die den ganzen Rest des Abends beanspruchte, aber keine Trübung der Gemüter zu bewirken vermochte. Die sonst üblichen Bankettreden, die diesmal als Dessertbeigabe zum Mittagessen stiegen, waren kurz und dienten der Orientierung, den Erfahrungen und der Förderung vermehrter Zirkeltätigkeit. Es beteiligten sich daran die langjährigen Leiter von Studienzirkeln H. *Bickel*, Zürich, W. *Bretscher*, Winterthur, L. *Ziegler*, Basel, und E. *Emhardt*, Mitglied des Verwaltungsrates des ACV beider Basel. Die kurze und instruktive Aussprache führte zum Entschluss, im kommenden Herbst eine ostschweizerische Studienzirkeltagung abzuhalten. Bereits war eine solche im Kreise VII des V. S. K. auf Regensberg vorgesehen, wird nun aber einen andern Treffpunkt erhalten, da auch die Basler wieder dabei sein möchten. Es wird nichts schaden, wenn auf dem Wege solcher freiwilliger Zusammenkünfte der Kontakt untereinander gefördert und vor allem der Bewegung wieder neuer Auftrieb verliehen wird.

Die schweizerische Genossenschaftsbewegung wird sich vermehrt im Konkurrenzkampfe einsetzen müssen; es ist deshalb wichtig, dass sie über genossenschaftlich geschulte Leute verfügt. Studienzirkler verfügen über das nötige Rüstzeug und sind auch bereit, für ihre Ueberzeugung einzustehen. Somit ist es angezeigt, die *Studienzirkel als wichtigen Propagandazweig allerorten auszubauen und sie zu fördern!* Co-opticus

---

«Es gibt eine oft wiederholte Redensart: ‚Es müssen doch alle Leute leben!' Die verehrten Leser haben vielleicht die Vorstellung, dass man vor allem von den Verbrauchern sprechen wolle, wenn man sagt: ‚Es müssen doch alle Leute leben.' Denn leben ist doch verbrauchen. Keine Spur! Es handelt sich ganz allein um die Erzeuger. Die Rolle des Verbrauchers in der Welt besteht nicht darin, zu leben — darum kümmert sich niemand —, sondern vielmehr darin, dafür zu sorgen, dass die andern leben. Von seiner Gutmütigkeit lebt und ernährt sich die ungeheure Schar der Erzeuger, Händler und Zwischenhändler aller Art. Und wenn er sich dagegen empört, wenn irgendein Unbedachter es sich herausnimmt, seine Interessen in die Hand zu nehmen, dann muss man sehen, wie man ihn behandelt!» *Charles Gide*

Bibliographie

Die Gleichbehandlung der Genossenschafter gemäss Art. 854 des Schweizerischen Obligationenrechtes behandelte, gestützt auf ein Preisausschreiben des Schweizerischen Juristenvereins, Dr. Max *Kummer*. Die Arbeit wird von Prof. Dr. Theo Guhl in der Zeitschrift des Bernischen Juristenvereins einer Besprechung gewürdigt, der wir folgendes entnehmen:

Ausgangspunkt der Darstellung ist der Begriff der Genossenschaft selbst. Durch die Revision 1937 wurde namentlich der Charakter der echten Genossenschaft zu Ehren gezogen; einziger zulässiger Zweck ist die Förderung der Interessen der Mitglieder; wichtigstes und entscheidendes Mittel die gegenseitige Selbsthilfe. Dadurch hat der Grundsatz der Gleichbehandlung an Bedeutung gewonnen.

Doch ist eine weitgehende Toleranz wünschbar. Der Verfasser illustriert seine Ausführungen über Streitfragen hinsichtlich Zulässigkeit oder Unzulässigkeit von Statutenbestimmungen mit Beispielen aus dem Genossenschaftsleben. Die Arbeit von Dr. Kummer ist daher ein zuverlässiger Führer durch die Materie.

Sie erschien in den Abhandlungen zum schweizerischen Recht, herausgegeben von Stämpfli & Cie., Bern. Heft 268/274. F. W.

Gute Schriften. Dino Larese: *Liebe im Dorf.* Dino Larese ist bekannt als unermüdlicher Schaffer, darum kennt besonders seinen Namen in der Ostschweiz, seiner Heimat, jedes Kind und beinahe jedes Kind weiss auch, wie Dino Larese seine Heimat liebt. Die «Guten Schriften» haben für ihr Juli-Heft eine Liebesgeschichte gewählt. Der Oberlehrer des Dorfes ist in die junge Lehrerin verliebt; aber er wagt die Aussprache zu spät. Ein bescheidener, ruhiger Bauer kommt ihm zuvor und findet das reichste Glück. Der Oberlehrer verkriecht sich nicht: das grosse Erlebnis hat ihn nicht verbittert, sondern geklärt. Die schöne Geschichte atmet durch und durch schweizerische Gesinnung, sie ist spannend, gut geschrieben und wird manchem Leser an einem heissen Sommertage Freude bringen.

Neue Hefte des Schweiz. Jugendschriftenwerkes. Die erste Serie von 5 SJW-Heften für das Jahr 1950 ist soeben erschienen. Die SJW-Hefte, die sich unter der Jugend grosser Beliebtheit erfreuen, können bei Schulvertriebsstellen, an Kiosken, in Buchhandlungen oder bei der Geschäftsstelle des Schweiz. Jugendschriftenwerkes (Zürich, Postfach 22) zum Preise von 50 Rp. bezogen werden:

Nr. 353 «*Im Ballon zum Nordpol*». Reihe: Reisen und Abenteuer; Alter: von 11 Jahren an. August Andrée fasste den Plan, mit zwei Kameraden den Nordpol in einem Freiballon zu erreichen; nach vielen Strapazen sind die Männer in der Arktis umgekommen.

Nr. 354 «*Der Silberbarren*». F. Donauer. Reihe: Geschichte; Alter: von 12 Jahren an. Zwei junge abenteuerlustige Luzerner lassen sich als Söldner nach Italien anwerben und marschieren voll hoher Erwartungen unter Führung der Werber dem Gotthard zu. Im Turm von Hospental lassen sie einen Gefangenen entwischen: dafür haben sie eine strenge Strafe zu gewärtigen. Aber sie ziehen es vor, auf die Inseln bei Brissago zu entfliehen, wo sie bei einem Gelehrten einen angeblichen Silberbarren entdecken, den sie entwenden. Allein der Silberbarren erweist sich als ein Stück minderwertiges Metall. Schliesslich entwirrt sich alles zum Guten, und die beiden Reisläufer kehren in die Heimat zurück.

Nr. 355 «*Der weisse Wal*». Reihe: Literarisches; Alter: von 14 Jahren an. Aufregende Jagd nach einem weissen Walfisch, der alle Fänger ins Verderben treibt. Der einzige Ueberlebende erzählt die spannenden Abenteuer.

Nr. 356 «*Vom bösen Gänserich und lieben Tieren*». Lilly Wiesner. Fünf Kurzgeschichten, Erinnerungen aus der Jugendzeit der Verfasserin, wobei vor allem der Anhänglichkeit und der Treue von Hunden und Vögeln ein warmes Lob gezollt wird.

Nr. 357 «*Für junge Raupen- und Schmetterlingsfreunde*». E. Rindlisbacher. Reihe: Aus der Natur; Alter: von 10 Jahren an. Das Heft «Für junge Raupen- und Schmetterlingsfreunde» führt uns ins wunderreiche Leben der Schmetterlingsraupen ein und zeigt uns ausführlich, wie wir die Entwicklung der farbenprächtigen Sommervögel miterleben können.

Aus unserer Bewegung

Ehrung zweier schwyzerischer Genossenschafter

Der Präsident der Konsumgenossenschaft Goldau, *J. Heinzer*, ist kürzlich zum Landammann des Standes Schwyz gewählt worden. Ausserdem wurde das Mitglied des Genossenschaftsrates der gleichen Genossenschaft, Meinrad *Schuler*, Rothenthurm, zum Kantonsratspräsidenten gewählt.

Beiden Gewählten gratulieren wir auch an dieser Stelle und freuen uns, dass bewährte Genossenschafter im öffentlichen Leben die verdiente Ehrung erfahren. J.

St. Gallen. *Alt Verwalter Robert Keller, St. Gallen, gestorben.* Mittwoch, 28. Juni, haben wir vom früheren Verwalter der Allgemeinen Konsumgenossenschaft St. Gallen für immer Abschied nehmen müssen. Ein Schlaganfall hat seinem arbeitsreichen Leben ein jähes Ende bereitet. Robert Keller, ursprünglich Stickereizeichner, übernahm im Jahre 1930 die Verwaltung des damaligen Arbeiterkonsums (heute Allgemeine Konsumgenossenschaft). Am 1. Juli 1949 ist er in den Ruhestand getreten. Viele Genossenschafter aus St. Gallen, aber auch viele Verwalterkollegen aus nah und fern gaben ihm das letzte Geleit. Mit viel Fleiss, Ueberzeugung und Treue hat Robert Keller der Genossenschaftssache gedient. Wir werden ihn stets in guter Erinnerung behalten. W. B.

Das 1. Schweiz. Konsum-Fussballtournier

ist am vergangenen Sonntag dank der tadellosen Organisation seitens des gastgebenden Klubs (F. C. Co-op Winterthur) mit vollem Erfolg durchgeführt worden. Abgesehen von einem Schönheitsfehler, dem Ausbleiben der verhinderten V. S. K.-Mannschaft, für welche der Sp. Cl. Post (Winterthur) in freundschaftlicher Weise einsprang, war diese erstmalige Veranstaltung ein tadelloser Beginn für die sportliche Betätigung des Konsumpersonals. Trotz der Hitze wurde mit bemerkenswertem Einsatz gespielt und von allen Beteiligten guter Fussball und offensichtliche Fairness gezeigt. Und der Einsatz, der prächtige, *von der Direktion des V. S. K. in verdankenswerter Weise und mit dem Beweis sportlicher und fortschrittlicher Einstellung gestiftete Wanderbecher*, war diesen Einsatz auch wert. Der Veranstalter hat es verstanden, dem «Fest» den richtigen Auftakt zu geben, so dass die «zugewandten Orte» in jeder Hinsicht hochbefriedigt waren, auch wenn sie den hübschen Preis in Winterthur lassen mussten. Die Schweizer Fahne und die Genossenschaftsflagge wehten über dem idyllisch gelegenen Sportplatz «Nägelsee», den der F. C. Töss kameradschaftlich zur Verfügung gestellt hatte. Getränke, vom V. S. K. gespendet, erlabten die erhitzten Spieler und eine Festwirtschaft sorgte für die Zuschauer. Fast bis zum letzten Spiel war der Ausgang ungewiss, bis schliesslich der Gastgeberklub in einem flotten Endspurt die favorisierten Basler distanzieren konnte.

Rangliste: 1. F. C. Co-op Winterthur 5 P., 2. Sp. Cl. Post Winterthur 3 P., 3. Sp Cl. ACV Basel 3 P., 4. LVZ, Zürich, 1 P.

Gleichzeitig wurde von Klub zu Klub Fühlung genommen, um den Kreis der beteiligten Konsummannschaften zu erweitern, den Kontakt untereinander auf freundschaftlicher Basis zu fördern und auch auf diesem Wege propagandistisch für die Genossenschaften zu wirken. Der Konsumverein Winterthur hat es sich unter seiner fortschrittlichen Leitung nicht nehmen lassen, den auswärtigen Gästen den Kaffee und aus der eigenen Konditorei den guten Dessert zu spendieren, ja sogar durch Verwalter E. *Ensner* selbst die erste Becherübergabe (mit einem Stimulus des Einsatzes auch im Betrieb) vorzunehmen. Coopticus

Jetzt viele Kirschen essen

weil sie dieses Jahr in grossen Mengen geerntet werden; weil der viele Sonnenschein besonders süsse, saftige und kräftige Kirschen heranreifte; weil sie sehr billig sind und es schade wäre, aus diesen herrlichen Früchten Schnaps zu machen!

Arbeitsmarkt

Nachfrage

Wegen Erreichung der Altersgrenze und Pensionierung des bisherigen Inhabers suchen wir auf den 1. Januar 1951 tüchtigen **Verwalter.** Der Betrieb umfasst neun Handels- und Produktivabteilungen, grossen Liegenschaftsbesitz und beschäftigt über 200 Personen. Sachkundige Kaufleute, die befähigt sind, diesen Betrieb in kaufmännischer und technischer Hinsicht zu leiten, sind eingeladen, ihre Bewerbung mit Ausweisen, Photo und Angabe der Gehaltsansprüche bis 15. Juli einzureichen an die Verwaltung des Consumvereins Olten.

Konsumgenossenschaft der Nordwestschweiz sucht **I. Verkäufer** für Spezialabteilung Haushalt. Eintritt nach Vereinbarung. Branchenkundige Bewerber belieben ihr Angebot mit Angabe der bisherigen Tätigkeit und der Lohnansprüche unter Beilage von Zeugnisabschriften und Bild einzureichen unter Chiffre H. A. 131 an die Kanzlei II. Departement V. S. K., Basel 2.

Gesucht zu möglichst baldigem Eintritt freundliche und zuverlässige, mit allen Artikeln vertraute **zweite Verkäuferin.** Bewerberinnen richten ihre Offerten mit Zeugniskopien und Photo sowie Angabe des Lohnanspruchs an die Verwaltung des Konsumvereins Berlingen (Thurgau).

Wir suchen zu möglichst baldigem Eintritt für unser allgemeines Warengeschäft 2 bis 3 tüchtige Verkäuferinnen. Nur Bewerberinnen, die an zuverlässiges und wirklich selbständiges Arbeiten gewöhnt sind, gründliche Kenntnisse der Lebensmittelbranche besitzen, im Rechnen tüchtig sind und taktvollen Umgang mit der Kundschaft haben, wollen ihre handschriftliche Offerte mit Angabe der Gehaltsansprüche, bisheriger Tätigkeit, Alter und Beilage von Zeugniskopien unserer Verwaltung zukommen lassen. Consumverein Chur

Gesucht zur Führung eines neuen Schuhgeschäftes tüchtige, branchenkundige **Schuh-Verkäuferin.** Nur gutausgewiesene Bewerberinnen wollen sich melden mit Angabe des frühesten Eintrittstermins, Gehaltsanspruch und Beilage von Photo und Zeugniskopien unter Chiffre B. L. 134 bei der Kanzlei II. Departement V. S. K., Basel 2.

Wir suchen per sofort oder nach Uebereinkunft infolge Erweiterung unseres Betriebes:

1 jungen, gutausgewiesenen **Konditor-Bäcker,** der exakt arbeitet. Lohn nach GAV VHTL. Pensionskasse.
1 junge und fleissige **Textilwarenverkäuferin** als Zweite für unser neues Textilgeschäft. Abgeschlossene Textilwarenlehrzeit ist Bedingung.
1 flinke und freundliche **Lebensmittelverkäuferin** in unseren neuen Selbstbedienungsladen.
1 **Büroangestellte** für allgemeine Büroarbeiten. Verkäuferin bevorzugt.

Es wollen sich nur gutausgewiesene Verkäuferinnen melden. Offerten mit Zeugnikopien, Photo und Angabe der Lohnansprüche sind sofort an die Verwaltung der Konsumgenossenschaft Burgdorf zu richten.

Wir suchen auf 1. August, spätestens 15. August 1950, genossenschaftlich geschulte **Schuhverkäuferin,** welche unser Schuhgeschäft (Umsatz zirka 80 000 Franken) selbständig führen kann. Handgeschriebene Offerten mit Lebenslauf und Angabe der Gehaltsansprüche nebst Beilage von Photo und Zeugniskopien sind zu richten an die Verwaltung des Allg. Konsumvereins Erstfeld und Urner Oberland.

Angebot

Tüchtiger **Bäcker-Pâtissier** sucht Stelle in Konsumbäckerei. Lohn und Eintritt nach Uebereinkunft. Offerten sind erbeten unter Chiffre B. B. 136 an die Kanzlei II. Departement, V. S. K., Basel 2.

Junges, strebsames **Verkäufer-Ehepaar** sucht Konsumfiliale oder Depot mit grösserem Umsatz zu übernehmen. Zeugniskopien, Referenzen und Kaution vorhanden. Offerten an Postfach 151 Zürich 50.

Die Bewegung im Ausland

Deutschland. *Oberammergau.* Nach 16jähriger Unterbrechung haben in Oberammergau im deutschen Alpenvorland am Himmelfahrtstag wieder die traditionellen Passionsspiele begonnen. Vieles ist seit der letzten Aufführung vergangen, vieles hat sich gewandelt, vieles ist in den letzten Jahren neu erstanden. Aber zeitlos erhalten haben sich seit nunmehr über drei Jahrhunderten die Oberammergauer Passionsspiele. Wieder kommen viele Fremde aus aller Welt zu diesem einzigartigen Erleben. Viele werden diese Gelegenheit benützen, sich selbst einmal in Deutschland umzusehen, in dem sich seit 1934 so viel verändert hat und über das sie so manches und Widersprechendes gehört und gelesen haben werden. Viele Besucher der Festspiele werden auch alte Freunde und Bekannte mit aufsuchen, um Erinnerungen wieder aufzufrischen und um alte Bande neu zu festigen. Unter den Besuchern aus dem Auslande werden auch viele Genossenschafter mit nach Oberammergau reisen. Wir grüssen sie besonders herzlich und laden sie deshalb ein, auch als Genossenschafter nach Oberammergau zu kommen und uns mit aufzusuchen.

Die Konsumgenossenschaft Penzberg hat in Oberammergau neben ihrer dortigen Verteilungsstelle einen besonderen Verkaufskiosk errichtet, um auch die leiblichen Bedürfnisse unserer Genossenschaftsfreunde von nah und fern gut und bequem befriedigen zu können. Sie steht auch im übrigen unseren Freunden mit Rat und Tat zur Verfügung. Wir würden uns sehr freuen, wenn unsere ausländischen Genossenschaftsfreunde, die während des Sommers 1950 nach Oberammergau kommen, auch die Konsumgenossenschaft dort mit aufsuchten. Wir wären glücklich, wenn wir ihnen behilflich sein und auch auf diesem Wege über die trennenden politischen Grenzen hinweg neue Freundschaften von Land zu Land knüpfen könnten.

Grossbritannien. *1 000 000 Mitglieder der Londoner Konsumgenossenschaft.* Die Londoner Konsumgenossenschaft hat soeben ihr millionstes Mitglied aufgenommen. Im Jahre 1920 gegründet, hat die Genossenschaft heute einen Warenumsatz von 33 000 000 Pfund Sterling. Die Aufwendungen für ihre 18 000 Angestellten betragen 5 000 000 Pfund.

In London befindet sich die grösste Zweigstelle der britischen Konsumgenossenschaftsbewegung, die für etwa zehn Millionen Familien die Lebensmittel verteilt und durch deren Lagerhäuser und Filialen etwa ein Viertel der gesamten Nahrungsmittel der Nation gehen. Die Käufer sind die Teilhaber der Organisation, deren Ueberschüsse in Form der «Dividenden» an diese ausgeschüttet werden.

INHALT: